

令和6年度事業評価採点表

I. 経営発達支援事業												II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み			
NO.	委員名	1. 地域の経済動向調査に関すること		2. 需要動向調査に関すること		3. 経営状況の分析に関すること		4. 事業計画策定支援に関すること		5. 事業計画策定後の実施支援に関すること		6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること		I. 経営指導員等の資質向上等に関すること	
		評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント	評価	コメント
1		C	小規模企業景気動向調査や消費マインド調査など、未実施のものがある。調査の必要性を再度検討し。必要なものは実施に向け尽力されたい。	C	店頭での商品(ニーズ)調査、女性による商品のモニタリング調査が未実施であるが、「徳島経済産業会館」でのテストマーケティング事業は計6回実施されている。 管内小規模事業者にとって、より貴重なテストマーケティングの機会とするため、会館内入居団体への周知に限らず、一般茶館や周囲関係施設(中央テクノスクールや県東部土整備局)などへも周知を行うなど、より効果的な事業に向け尽力されたい。	B	経営分析事業者数について、目標値を達成し、かつ経営支援基幹システムを活用することにより、DX化の推進と属人的な支援からの脱却・組織的な支援に取り組んでいることは評価できる。引き続き、効率性及び効果的な経営状況分析に取り組んでいただきたい。	A	事業計画策定事業者が目標値を上回る実績(84者)となった点は、経営指導員の様々な支援の成果として評価できる。 引き続き、各種支援機関や専門家と連携を取りながら、BIZミルやKeytasといったデジタルツールも活用し、事業者に寄り添った事業計画策定支援に取り組んでいただきたい。	A	全ての項目において、目標数値を上回る実績となっており、組織的な伴走型支援によるフォローアップに努めた成果として評価できる。	B	昨年度から未実施項目が減っており、新規の越境ECなどは目標を大きく上回る支援事業者数となっていることは評価できる。 引き続き、未実施事業や「募集したが応募無し」の事業については必要性等を検討し、必要なものは実施に向け工夫、尽力されたい。	B	経営指導員を中心とした職員に求められる役割が年々高度化している中、引き続きそれぞれのスキル向上に向けた研修等により、人材育成、組織全体の支援力向上に取り組んでいただきたい。
2		C	地域の動向をデータで確認することは重要だが、ここも未実施が多いので改善に向け努力してほしい。また、なかなか難しいと思うが、モニタリングに当たっては質(商品の適正に応じた層を選ぶ)、量(できるだけ多くの人)ともに充実させてほしい。	C	売上を伸ばすためにはマーケティングも重要だが、ここも未実施が多いので改善に向け努力してほしい。また、なかなか難しいと思うが、モニタリングに当たっては質(商品の適正に応じた層を選ぶ)、量(できるだけ多くの人)ともに充実させてほしい。	B	分析は行われているので継続してほしいが、分析は目的ではなく手段であり、分析結果をどう活かしていくかが重要だと思うので、その辺りを追跡してほしい。	A	目標を上回っており評価できるが、計画策定が目的にならないよう、計画の実行、検証、改善に努めると共に、策定後のフォローをしっかりと行い、随時、時代の変化に合わせて目標など計画内容を見直してほしい。	A	売上、利益の増加も目標を大きく上回っており、高く評価できる。引き続き個々の企業の実情に応じた支援を行って頂き、この流れを加速させてほしい。	B	DX化や新たな取組となると小規模事業者単体ではやりたくてもやれないこともあるから、志や方向性を同じくする事業者が連携・グループ化して実施できるよう試みてほしい。また、DXやAIについては大学に知見があるので活用を検討してほしい。	A	知識や手法を学ぶのはもちろんだが、お互いの信頼関係も大事だと考えるため、思いやりや事業者に寄り添う姿勢なども強化し、資質向上を図るとともに、経営指導員以外の職員も含めた組織全体のレベルアップに努めてほしい。
3		C	昨年度も提案したが、QRコードとGoogleformなどを使って、省力化したアンケート収集方式を考えてはどうか？	C	会館内でもテストマーケティングによって、ある程度代替的な調査は行われていると考えるが、それをもって概ね達成しているという事業評価をしてよいのか。評価基準が不明なため、昨年度同様の評価とする。	B	セミナー開催の回数が目標に達していないが、これはオンデマンドなどを活用することで回数を増やすというやり方を変えてはどうか。また、個別相談会も経営指導員が〇月〇日〇時から〇時まで商工会議所で個別相談を行いますというように、もう少しライトなやり方に変えてはどうか。	A	補助金対応もあり、令和6年度も目標を大幅に上回った。助成金、補助金を有効に活用して経営発達支援することの有効性が見られると思うが、その後、有効に経営が伸びているかどうかの検証もお願いしたい。	A	売り上げアップ目標達成事業者数、収益増加目標達成事業者数とともに目標の2倍以上の実績となっているのは素晴らしいと思う。今後もこの取り組みを進めてほしい。	B	様々な展示会への出展を単一の企業で考えることはハードルが高いので、このような取り組みを商工会議所主導で進めることはとても意義あることだと思う。さらに海外進出などについても積極的に取り組んでいただきたい。	B	やはり、これからはAI技術をいかに経営に取り入れるかの競争になるかと思うので、指導員の教育についてもその分野に力を入れて頂きたい。
4		B	一部に未実施項目も見られるものの、各種状況調査の情報収集等も実施しており、計画相応の活動と評価する。7年度は未実施の項目についても実施予定となっているので、今後の活動実績に期待している。	B	一部に未実施項目は見られるものの、テストマーケティング事業の内容を見ると事業者が需要動向を還元していると解す。	B		A		A	実施計画以上の数値実績も必要と思うが、実施した後の事業者の成果が大切と考える。当計画の実施が事業者への有効な施策となるよう期待する。	A		A	
5		C	景気動向調査は商工会議所早期景気観測調査を行うことで代替的に実施されていると捉える。一方で当年(度)は徳島県で全国で一番の最低賃金の上昇が図られた年度でもある。そのような観点からの調査はあつて然りだったようにも感じる。消費マインド調査の実施も含めて、翌年度以降は事業者の経営判断に結び付けられるような情報の提供を期待する。	B	当初目標としていた調査に関してはできていないようであるが、徳島経済産業会館でのテストマーケティング事業を実施していることで、調査により集めようとしたニーズ調査を本質的には図ることができているのではないかと捉えられる。但し、実施した件数は6件と限られているため、今後はもう少し幅広くニーズ調査を実施していくことを期待する。	B	巡回・窓口相談回数が活発であったことは評価できる。それにより、経営分析事業者数の目標を達成していることも評価できる。一方でセミナーの開催実績や相談会の実績は目標に達していない。また、受講者数も合計10社と多くはない。セミナーの開催を経営の多面的な面から捉えて工夫をすることを期待する。	A	補助金申請等を活用した事業計画策定支援は、目標を超える実績を達成することができていて評価できる。もう既にできていることかもしれないが、補助金申請の目的は、その申請における販路開拓などを事業者が実践的に計画できること、さらに、中長期的なビジョンを描けることが大事である。より意義のある支援となることを期待する。	A	概ね、目標を達成している。売上増加や経常利益の目標を達成している事業者も多く、評価できる。効率的な実施支援策を探りながら、今後も継続的にフォローアップの成果が上がることを期待する。	B	越境ECの活用をはじめ、具体的な支援が進んでいることについて評価できる。今後も、事業者の要望に応じて効果的な需要開拓が継続できることを期待する。	B	資質向上に向けた研修、セミナーが実施できていると見受けられる。得られた知識を実践できるよう組織内のコミュニケーションなどにも留意して、心理的安全性の向上ほか、雰囲気醸成できれば良いと考える。
6		B	一部未実施項目が見受けられるものの各種調査を実施している。今後は、事業者が事業計画策定時等に役立てることができる調査であるか否かを意識しながら組織全体で当該事業遂行に当たること。	B	個社の商品の印象や評価などを消費者から聴き取る「テストマーケティング事業」など、一部未実施項目が見受けられるが、概ね計画通りである。当該調査が事業計画策定時に役立てられているかを見極めつつ、組織全体で事業遂行に当たること。	A	分析結果が事業計画策定時に役立てられているかをさらに検証すること。	A	計画策定(自体が目的とならぬよう、上記を踏まえた策定支援を意識し、組織全体で個社支援に繋がっていただきたい。	A	フォローアップが支援のはじまりであり、しっかりとした取り組みが確認できる。今後は組織全体でフォローアップ支援ができるよう努める必要がある。	A	概ね個社の売上・利益増加に繋がっていることから、出口戦略としては成功である。今後も引き続き、展示会出展が目的とならぬよう、しっかりとしたフォローアップ支援を組織全体で実施すること。	B	本事業全体のノウハウが属人的となっている。組織全体で取り組むべき事業であるが、大きく趣旨から逸脱している感がある。当該資質向上では研修のみならず、経営指導員の人事考課も含めた踏み込んだ資質向上対策を期待する。
7		C	地域経済の動向は、事業者の経営判断において最も重要であるが、事業者が分析結果を活用しやすいよう、公表していただきたい。	C	事業者が顧客のニーズに即した商品開発をするために需要動向調査は重要であり、調査結果に基づく支援に繋げてほしい。	B	経営分析事業者数は目標を達成しており、伴走支援に「BIZミル」を活用することで、事業者の経営状況を組織的に把握できるようになったこと、この分析結果を事業者の課題抽出に活かして頂きたい。	A	事業計画策定事業者数は目標を大きく上回っている。今後においても自らの課題解決だけでなく、将来を見据えた事業者が主体となった計画策定を目指すとともに、策定にあたり、DXの促進による競争力の強化に努めてほしい。	A	全ての項目において目標を上回っている。事業計画の進捗にズレがある事業者には訪問回数を増やすなど、事業者に寄り添ったフォローアップが実施されている。今後も専門家等を活用しながら、各事業者の課題解決に向けて支援して頂きたい。	B	概ね目標を達成できているものの、一部募集したが応募なしや未実施の事業があり、ニーズに合わせた目標設定の見直しが必要なのではないか。一方、広報支援やECによる販路拡大は目標以上の事業者の参加があることから、販路開拓の地域選定やEC活用など、今後も社会情勢に合わせた事業としてほしい。	A	経営指導員の支援能力の向上のみならず、一般職員も含めた研修により、商工会議所の機能強化に繋がっているものと思われる。知識・スキルはもとより、事業者との対話と傾聴により、各事業者に即した支援に繋がってほしい。
8		B	地域経済動向分析・徳島市中心商店街通行量調査の実施について、人が動くことは経済が動くことから、地域の経済分析を今後とも継続して実施し、経営環境の変化等を敏感に察知し、見極めできるようにしてほしい。	C	昨年実績と同じく、商品ニーズ調査・モニタリング調査とも未実施であるが、徳島経済産業会館でのテストマーケティング事業を6回実施したことは評価すべきと考える。なお、モニタリング人数約240名の意見・感想等を分析することにより、商品やサービスの向上にリンクさせ、事業者の経営安定と地域経済がさらに活性化実現できるよう期待する。	B	経営分析事業者数は目標値を達成している。しかし、昨年と同じく経営分析セミナーと経営分析個別相談会の回数が目標値を達成していない。昨年比では受講者は増加しており、今後とも対象事業者の掘り起しが進捗できるよう期待する。	A	事業計画策定支援を必要としている事業者に対し、適切な支援を行うことが出来ていると思われる。今後とも継続・拡充を願う。	A	事業計画のフォローアップについては、計画通りきめ細やかな対応を行っている。今後とも継続を願う。	B	小規模事業者に対し、さらにITを活用した販路開拓等のDX化に向けた取組の推進に注力してほしい。	B	課題が達成できるよう、今後ともよろしく願う。
総合評価		C	B-3名、C-5名	C	B-3名、C-5名	B	A-1名、B-7名	A	A-8名	A	A-8名	B	A-2名、B-6名	B	A-3名、B-5名